

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT
NASABAH PADA KREDIT KREASI DI PERUM PEGADAIAN
CABANG PEKANBARU KOTA**

SKRIPSI

Disusun Sebagai Salah Satu Syarat Menyelesaikan
Study Pada Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum
Jurusan Ekonomi Islam



OLEH :
NUR AMANAH
10525001240

**JURUSAN PRODI SI EKONOMI ISLAM
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM
RIAU
2010**

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Pada Kredit Kreasi Pada Perum Pegadaian Cabang Pekanbaru Kota.

Adapun masalah yang diteliti dalam penelitian ini adalah bagaimana cara pelaksanaan Kredit Kreasi, faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dan perspektif ekonomi Islam. Hal ini perlu diteliti karena penyaluran kredit kreasi sangat membantu pengusaha mikro kecil dalam memperoleh modal untuk mengembangkan usahanya, namun kredit pengusaha mikro dan kecil ini diberikan oleh Perum Pegadaian cabang pekanbaru Kota berdasarkan prinsip konvensional dalam pengembalian kredit yang disalurkan menggunakan tingkat suku bunga tertentu.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan yang dilakukan di Perum Pegadaian cabang Pekanbaru Kota, Sumber data yang penulis gunakan adalah sumber data primer yaitu data yang langsung diperoleh dari pimpinan karyawan dan nasabah Perum Pegadaian Cabang Pekanbaru Kota.

Data Sekunder yaitu data yang diperoleh dari referensi-referensi atau literature yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Tujuan dari penelitian ini adalah Untuk mengetahui Pelaksanaan Kredit Kreasi pada Perum Pegadaian Cabang Pekanbaru Kota, untuk mengetahui Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dan mengetahui Perspektif ekonomi Islam. Dengan metode pengumpulan data secara Observasi, Wawancara, angket dan Dokumentasi. Setelah data terkumpul penulis melakukan analisa data dengan menggunakan metode kualitatif dengan penulisan Deskriptif dan Induktif.

Setelah penelitian ini dilakukan dan dianalisa, maka dapat diketahui ada beberapa faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap kredit kreasi diantaranya: Jaminan pada Kredit Kreasi hanya difokuskan pada kendaraan roda 4 dan roda 2, sehingga masyarakat sulit untuk mengajukan kredit Kreasi di Perum Pegadaian karena adanya penetapan jaminan tersebut, kurangnya tenaga khusus untuk memasarkan dan mempromosikan produk Kreasi, sehingga masyarakat kurang mengetahui keberadaan kredit kreasi di perum pegadaian cabang pekanbaru Kota dan Adanya penetapan jenis usaha yang dibiayai kredit kreasi sehingga masyarakat merasa keberatan dengan ketentuan tersebut sehingga masyarakat lebih memilih pengajuan kredit lain yang ada di perum Pegadaian. Sehingga nasabah pada kredit kreasi tidak begitu banyak dibandingkan dengan produk yang lain di perum pegadaian. dalam pemasarannya perum pegadaian mengenalkan produknya dengan Transparan tanpa melebih-lebihkan baik segi kualitas dan kuantitasnya.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

ABSTRAK

PENGESAHAN PEMBIMBING

KATA PENGANTAR..... i

DAFTAR ISI iv

BAB I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah	9
C. Rumusan Masalah.....	9
D. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian	9
E. Metode Penelitian	10
F. Sistematika Penelitian.....	12

BAB II. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Dan Struktur Organisasi.....	14
B. Visi dan Misi Perum Pegadaian Pekanbaru Kota.....	14
C. Fungsi Dan Tugas Perum Pegadaian.....	18

BAB III. TINJAUAN TENTANG PEGADAIAN

A. Pengertian.....	20
B. Bentuk-Bentuk Produk Pada Perum Pegadaian	27
C. Prosedur Pemberian Kredit Kreasi	30

BAB IV. FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT

NASABAH

A. Pelaksanaan Kredit Kreasi	32
B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi.....	43
C. Perspektif Ekonomi Islam	52

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	61
---------------------	----

B. Saran.....	62
---------------	----

DAFTAR PUSTAKA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perubahan dunia yang begitu cepat telah memaksa perusahaan dan para penjual berpikir keras agar tetap eksis di dunianya. Perubahan ini diakibatkan oleh berbagai sebab seperti pesatnya pertumbuhan dan perkembangan teknologi, baik teknologi mesin dan alat-alat berat, terlebih lagi teknologi komunikasi. Perkembangan teknologi mesin dari manual sampai keserba otomatis telah mampu mengubah mutu produk, mulai dari kemasan sampai kepada isinya yang semakin menarik dan kompetitif.

Begitu pula dengan perkembangan dan perubahan teknologi informasi dan telekomunikasi yang berkembang dalam hitungan detik. Dunia yang begitu luas dan terkotak-kotak dalam beberapa bagian dan menjadi menyatu seolah tanpa batas menembus belahan dunia lainnya.¹

Cepatnya informasi yang masuk akibat majunya teknologi sektor informasi seperti televisi, radio, koran atau majalah telah menjadikan masyarakat semakin cerdas dan masyarakat sudah semakin sulit untuk dibohongi. Dampak lain bagi perusahaan adalah ketatnya persaingan antar perusahaan untuk memanfaatkan kemajuan teknologi ini. Perusahaan berusaha dengan sekuat tenaga untuk merebut nasabah pesaingnya. Siapa cepat siapa dapat atau nasabah harus dikejar dan direbut bukan ditunggu, demikian istilah berbagai perusahaan yang ikut meramaikan dunia persaingan. Oleh karena itu, kemajuan teknologi ini

¹ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta : Kencana 2004), Cet.2.h.1

dimanfaatkan sebesar-besarnya untuk merebut hati nasabah agar menggunakan produknya.²

Di samping itu, kualitas pelayanan merupakan salah satu faktor kunci bagi keberhasilan Perusahaan karena tidak ada yang lebih penting bagi Perusahaan kecuali menempatkan masalah pelayanan nasabah sebagai salah satu komitmen bisnisnya. Pelayanan merupakan kinerja penampilan tidak berwujud dan cepat hilang, lebih dapat dirasakan dari pada dimiliki. Serta nasabah lebih dapat berpartisipasi aktif dalam proses menggunakan jasa tersebut. Jika pelayanan yang diberikan kepada nasabah itu baik dan memuaskan maka akan mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja usaha, sebaliknya pelayanan yang diberikan kepada nasabah kurang memuaskan maka akan berpengaruh negatif terhadap kinerja usaha, jadi pelayanan memiliki andil dan peran terhadap kinerja usaha, sedangkan untuk menentukan persentase kontribusinya yang diberikan secara pasti masih memerlukan kajian lebih lanjut atau terghantung kondisi yang mempengaruhinya.³

Dengan Pemikiran diatas diperlukan suatu lembaga keuangan yang langsung menyentuh basis ekonomi masyarakat kebanyakan yaitu lembaga keuangan yang langsung menyentuh basis ekonomi masyarakat kebanyakan yaitu lembaga keuangan yang dapat menggerakkan kegiatan ekonomi pada level bawah atau kelompok pengusaha kelas mikro dan kecil yang tidak meminta persyaratan yang rumit, proses yang cepat dan beban bunga serta biaya proses yang rendah.⁴

² *Ibid*, hal. 2

³ Mukti Sumarni, *Manajemen Pemasaran Bank*, (Yogyakarta : Uberty, 2002), Cet.11 h.64

⁴ *Dokumentasi*, Perum Pegadaian Cabang Pekanbaru Kota 2006

Pegadaian merupakan salah satu lembaga keuangan bukan Bank di Indonesia yang secara resmi mempunyai izin untuk melaksanakan kegiatan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana kemasyarakatan baik bersifat produktif maupun konsumtif atas dasar hukum gadai.⁵

Menurut Kitab undang-undang Hukum Perdata, pasal 1150, *gadai* adalah suatu hak yang diperoleh pihak yang mempunyai piutang atas suatu barang bergerak. Barang bergerak tersebut diserahkan oleh pihak yang berhutang memberikan kekuasaan kepada pihak yang mempunyai piutang untuk memiliki barang bergerak yang telah diserahkan untuk melunasi hutang apabila pihak yang berhutang tidak dapat melunasi kewajiban pada saat jatuh tempo atau berakhirnya jangka waktu pinjaman.⁶

Untuk mengatasi dimana kebutuhan dana dapat terpenuhi tanpa kehilangan barang-barang berharga maka masyarakat dapat menjaminkan barang-barangnya ke lembaga tertentu. Barang yang dijaminkan tersebut pada waktu tertentu dapat ditebus kembali setelah masyarakat melunasi pinjamannya. Kegiatan meminjamkan barang-barang berharga untuk memperoleh sejumlah uang dan dapat ditebus kembali setelah jangka waktu tertentu, maka kita sebut dengan usaha gadai.

Usaha gadai itu sendiri memiliki ciri-ciri sebagai berikut :

1. Terdapat barang-barang berharga yang digadaikan.
2. Nilai jumlah pinjaman tergantung nilai barang yang digadaikan.

⁵ Y. Sri Susilo dan Sigit, *Bank dan Lembaga Keuangan lainnya*, (Jakarta : PT. Salemba Empat, 2000), Cet.1 h.179

⁶ R. Subekti, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, (Jakarta : PT Pradnya Para mitha, 2004), Cet.1 h.207

3. Barang yang digadaikan dapat ditembus kembali.⁷

Manfaat yang diperoleh oleh nasabah yang meminjam dari perum pegadaian dan manfaat yang diharapkan perum pegadaian sesuai jasa yang diberikan kepada nasabah :

a. Bagi Nasabah

Manfaat utama yang diperoleh oleh nasabah yang meminjam dari perum Pegadaian adalah ketersediaan dana dengan prosedur yang relatif lebih sederhana dan dalam waktu yang lebih cepat terutama apabila dibandingkan dengan kredit perbankan. Disamping itu, mengingat jasa yang ditawarkan oleh perum pegadaian tidak hanya jasa pegadaian, maka nasabah juga dapat memperoleh manfaat berupa:

- a. Penaksiran nilai suatu barang bergerak dari pihak atau istitusi yang telah berpengalaman dan dapat dipercaya. Penaksiran atas sesuatu antara penjual dan pembeli sering sulit sampai pada kesepakatan yang sama. Untuk mengatasi perbedaan persepsi atas nilai suatu barang kedua belah pihak bisa menghubungi Perum Pegadaian sebagai pihak yang netral untuk melakukan penaksiran atas barang tersebut.
- b. Penitipan suatu barang bergerak pada tempat yang aman dan dapat dipercaya. Nasabah yang akan berpergian, merasa kurang aman menempatkan barang bergerakanya ditempat sendiri, atau tidak mempunyai

⁷ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada 2002), Cet.6.h.246

sarana penyimpanan suatu barang bergerak dapat dititipkan barangnya di Perum Pegadaian.⁸

2. Bagi Perum Pegadaian

Manfaat yang diharapkan dari Perum Pegadaian sesuai jasa yang diberikan kepada nasabahnya adalah :

- a. Penghasilan yang bersumber dari sewa modal yang dibayarkan oleh peminjam dana
- b. Penghasilan yang bersumber dari ongkos yang dibayarkan oleh nasabah memperoleh jasa tertentu dari Perum Pegadaian.
- c. Pelaksanaan misi Perum Pegadaian sebagai suatu Badan Milik Usaha Negara yang bergerak dalam bidang pembiayaan berupa pemberian bantuan kepada masyarakat yang memerlukan dana dengan prosedur dan cara yang relatif sederhana.

Berdasarkan peraturan pemerintah No. 10 Tahun 1990, laba yang diperoleh oleh Perum Pegadaian digunakan untuk :

- a. Dana pembangunan semesta (55%)
- b. Cadangan Umum (20%)
- c. Cadangan Tujuan (5%)
- d. Dana sosial (20%)

Perum pegadaian tidak lepas dari masalah Kredit bahkan merupakan kegiatan utamanya. Besarnya jumlah Kredit yang disalurkan akan sangat mempengaruhi dalam menentukan keuntungan dalam suatu Pegadaian. Oleh karena itu

⁸ Perum Pegadaian Cabang Pekanbaru Kota *Dokumentasi 2006*

pengelolaan kredit harus dilakukan dengan sebaik-baiknya, mulai dari perencanaan jumlah kredit sampai kepada pengendalian Kredit macet.

Kemudian dalam kegiatan sehari-hari kita sudah mengenal kata kredit, mulai dari tukang kredit ke rumah-rumah sampai ke dunia perbankan sekalipun. Kredit sering diartikan memperoleh barang dengan membayar angsuran atau cicilan di kemudian hari atau memperoleh pinjaman uang yang pembayarannya dilakukan di kemudian hari dengan cicilan atau angsuran sesuai dengan perjanjian.⁹

Dengan motto menyelesaikan masalah tanpa masalah pegadaian akan lebih giat lagi mengelola usahanya dengan lebih profesional tanpa meninggalkan ciri khusus dan misinya yaitu penyaluran uang pinjaman atas dasar hukum gadai dimaksudkan untuk membantu masyarakat agar tidak terjerat dalam praktek-praktek lintah darat, ijon atau pelepasan utang lainnya dengan pasar sasaran adalah masyarakat golongan ekonomi lemah dengan cara mudah, cepat dan aman.

Salah satu produk Pegadaian yang tidak terlepas dari sistem gadai, dalam penyaluran kredit untuk usaha mikro dan kecil yang sudah berjalan baik, dalam jangka waktu 1 tahun dengan jaminan berupa BPKB mobil atau motor dengan jangka waktu pinjaman Kredit 12-36 bulan dengan sistem angsuran, yaitu kredit angsuran fidusia.

Kredit Kreasi merupakan singkatan dari Kredit angsuran sistem fidusia (keperayaan), yang menjadi Faktor pertimbangan utama dalam pemberian pinjaman adalah analisis cash flow minimum 1 juta rupiah dan maksimum 50 juta rupiah. Perum pegadaian mengakui Prospek Kredit usaha mikro kecil (KUMK)

⁹ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2004), Cet. 1 h.

sangat besar dan potensial, namun memiliki resiko yang jauh lebih besar dibandingkan dengan gadai konvensional yaitu yang selama ini didominasi oleh produk cepat aman (KCA).

Dilihat dari jumlah nasabahnya, kredit Kreasi lebih sedikit dibandingkan dengan kredit KCA. Pada kredit kreasi jumlah nasabahnya mulai awal Januari-Desember 2009 berjumlah 84 orang, sedangkan pada kredit KCA jumlah nasabahnya dari Januari-Desember 2009 mencapai 10,000 orang.¹⁰

Pemberian besarnya pinjaman pada kredit kreasi untuk pengusaha mikro dan kecil yaitu berdasarkan nilai taksiran barang jaminan dengan minimal pinjaman 3 juta dan maksimum pinjaman 100 juta.

Usaha Mikro sebagaimana yang dimaksud keputusan menteri keuangan RI No. 40 /KMK. 06/ 2003 tanggal 29 Januari 2003 adalah suatu usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia ; memiliki hasil penjualan paling banyak 100.000.000,00 (seratus juta rupiah) per tahun.

Usaha kecil, sebagaimana dimaksud dalam UU No.9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil, adalah suatu usaha produktif yang berskala kecil :

1. Milik Warga Negara Indonesia
2. Berbentuk usaha perorangan, badan usaha tidak berbadan hukum atau berbadan hukum, termasuk koperasi.
3. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

¹⁰ Adi Anggara, (Bagian penagihan Kredit Kreasi), wawancara Pekanbaru Kota 14 Desember 2009

4. Memiliki omset usaha paling banyak Rp 1000.000.000,00 (satu miliar rupiah) per tahun.
5. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Menengah atau Usaha Besar.

Jenis-jenis usaha yang dibiayai oleh Kredit Kreasi adalah :

1. Usaha kaki lima
2. Industri rumah tangga/ pengerajin
3. Kios-kios pasar
4. Toko kelontong
5. Pedagang
6. Usaha jasa
7. Koperasi

Masalah dihadapi Kredit Kreasi adalah jika terjadi kredit macet akibat terjadinya kecelakaan atau musibah lainnya yang mengakibatkan kendaraan yang dijaminan mengalami kerusakan maka nasabah wajib untuk mengganti jaminan tersebut sesuai dengan nilai barang yang dijaminan.¹¹

Berdasarkan uraian singkat diatas dan fakta yang terjadi dilapangan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan mengangkatnya sebagai karya ilmiah yang berbentuk Skripsi dengan judul : “ **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH PADA KREDIT KREASI DI PERUM PEGADAIAN CABANG PEKANBARU KOTA**”.

¹¹ Roni, (bagian penagihan kredit kreasi), wawancara Pekanbaru Kota, 11 Mei 2009

B. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari yang dipersoalkan maka penulis membatasi permasalahan penelitian ini, pada “Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah pada Kredit Kreasi di Perum Pegadaian Cabang Pekanbaru kota”.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka permasalahan yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana Pelaksanaan Kredit Kreasi pada Perum Pegadaian Cabang Pekanbaru Kota?
2. Apa faktor-faktor yang mempengaruhi minat Nasabah terhadap Kredit Kreasi?
3. Bagaimana Perspektif ekonomi Islam?

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk :

- a. Untuk mengetahui Pelaksanaan Kredit Kreasi pada Perum Pegadaian Cabang Pekanbaru Kota?
- b. Untuk mengetahui Faktor-faktor yang mempengaruhi minat Nasabah
- c. Untuk mengetahui Perspektif ekonomi Islam

2. Kegunaan Penelitian

- a. Bagi penulis menambah wawasan untuk mengetahui Faktor-faktor yang mempengaruhi minat Nasabah terhadap produk Kredit kreasi.

- b. Sebagai informasi bagi semua pihak yang berkepentingan terutama bagi badan usaha lain tentang Perum Pegadaian.
- c. Sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar sarjana pada program SI Ekonomi Islam pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum di UIN Susqa Riau.

E. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di perum pegadaian Cabang Pekanbaru Kota. Adapun alasan penulis meneliti pada Perum Pegadaian Cabang Pekanbaru Kota karena :

Masalah tersebut belum pernah diteliti di tempat yang bersangkutan dan Data-data dapat dikumpulkan dari narasumber atau informan yang ada dan dapat dijumpai baik untuk mewawancara maupun angket dan observasi.

2. Sumber Data

Secara garis besar sumber data dalam penelitian ini ada 2 macam yaitu :

- a. Data Primer yaitu data yang langsung diperoleh dari pimpinan karyawan dan nasabah Perum Pegadaian Cabang Pekanbaru Kota.
- b. Data Sekunder yaitu data yang diperoleh dari referensi-referensi atau literature yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

3 Populasi dan Sampel

Dalam penelitian ini populasi yang diteliti adalah seluruh nasabah. Yang menggunakan jasa kredit Kreasi pada Perum Pegadaian cabang Pekanbaru yaitu sebanyak 84 orang nasabah.

Karena jumlah populasinya hanya 84 orang maka sekaligus dijadikan sampel dengan menggunakan teknik *Total Sampling* yaitu menjadikan seluruh populasi sebagai sampel. Tetapi Yang mengembalikan angket hanya 67 orang.

4. Teknik dan Pengumpulan Data

- a. Observasi yaitu Pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan langsung di lapangan untuk mendapatkan gambaran secara nyata tentang kegiatan yang diteliti.
- b. Wawancara yaitu penelitian dengan cara tanya jawab dengan narasumber dengan menggunakan pertanyaan bebas dan tidak berstruktur.

- c. Kuesioner (angket)

Yaitu pertanyaan yang disusun secara tertulis untuk memperoleh data berupa jawaban-jawaban dari responden. Responden yang akan dimintai angket adalah nasabah yang mengajukan Kredit Kreasi pada Perum Pegadaian cabang Pekanbaru Kota.

- d. Dokumentasi

yaitu pengumpulan data dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen dari Perum Pegadaian untuk melengkapi data dan informasi yang diperlukan penulis.

5. Analisa Data

Metode yang penulis gunakan dalam menganalisa data adalah metode kualitatif yaitu setelah data terkumpul data tersebut diklafikasikan kedalam

kategori-kategori atas dasar persamaan dan jenis data tersebut, kemudian data tersebut dihubungkan sehingga diperoleh gambaran yang utuh tentang masalah yang diteliti.

6. Metode Penulisan

- a. Deskriptif yaitu dengan menggambarkan secara tepat dan benar masalah yang dibahas sesuai dengan data-data yang diperoleh, kemudian dianalisa dengan menarik kesimpulan.
- b. Induktif yaitu dengan mengumpulkan data-data yang bersifat khusus selanjutnya diuraikan kepada hal-hal yang bersifat umum.

F. Sistematika Penulisan

Untuk lebih jelas gambaran mengenai masalah yang diteliti serta memudahkan dalam memahami tulisan, maka penulisanya dibagi kedalam lima (v) bab yang setiap babnya terdiri dari beberapa bagian dengan perincian sebagai berikut :

Bab 1 diuraikan tentang latar belakang masalah, batasan masalah, perumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II dijelaskan tentang sejarah singkat perusahaan struktur, organisasi Perusahaan, fungsi dan tugas Perum Pegadaian Pekanbaru Kota.

Bab III dijelaskan yang berkaitan dengan teori yang ada hubungannya dengan permasalahan yang meliputi : Pengertian gadai syariah dengan gadai konvensional, Pengertian Kredit, Bentuk-bentuk Produk pada Perum Pegadaian dan prosedur pemberian kredit kreasi.

Bab IV berisi hasil penelitian dan pembahasan, bab ini merupakan pembahasan dalam tugas akhir. ini menyangkut pelaksanaan Kredit Kreasi, Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah pada kredit Kreasi dan perspektif ekonomi islam.

Bab V berisikan tentang kesimpulan dan saran- saran kemudian dilengkapi dengan Daftar Pustaka.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah singkat perusahaan

Sejarah Pegadaian dimulai pada abad XVIII ketika *Vereenigde Oost Indische Compagnie* (VOC) suatu maskapai perdagangan dari Belanda, datang ke Indonesia dengan tujuan berdagang. Dalam rangka mempelacar kegiatan perekonomiannya VOC mendirikan *Bank van Leening* yaitu lembaga kredit yang memberikan kredit dengan sistem gadai. *Bank van Leening* didirikan pertama di Batavia pada tanggal 20 Agustus 1746 berdasarkan keputusan Gubernur Jendral Van Imhoff.

Pada tahun 1800 setelah VOC dibubarkan, Indonesia berada di bawah kekuasaan pemerintah Belanda. Pemerintah Belanda melalui Gubernur Jendral Daendels mengeluarkan peraturan yang merinci jenis barang yang dapat digadaikan seperti emas, perak, kain dan sebagian perabot rumah tangga, yang dapat disimpan dalam waktu yang relatif singkat.

Ketika Inggris mengambil alih kekuasaan di Indonesia dari tangan Belanda (1811-1816), Gubernur Jendral Thomas Stamford Raffles (1811) memutuskan untuk membubarkan Bank van Leening dan mengeluarkan peraturan yang menyatakan bahwa setiap orang boleh mendirikan usaha pegadaian dengan ijin (*licentie*) dari pemerintah daerah setempat. Dari penjualan lisensi ini pemerintah memperoleh tambahan pendapatan.¹

¹ Perum Pegadaian Pegadaian Cabang Pekanbaru Kota, *Dokumentasi*, tahun 2006

Ketika Belanda kembali berkuasa di Indonesia (1816), pemerintah Belanda melihat bahwa pegadaian yang didirikan pada masa kekuasaan Inggris banyak merugikan masyarakat, pemegang hak banyak melakukan penyelewengan, mengeruk keuntungan untuk diri sendiri dengan menetapkan bunga pinjaman sewenang-wenang. Berdasarkan penelitian oleh lembaga penelitian yang dipimpin de Wolf van Westerode pada tahun 1900 disarankan agar sebaiknya kegiatan pegadaian ditangani sendiri oleh pemerintah sehingga dapat memberikan perlindungan dan manfaat yang lebih besar bagi masyarakat peminjam.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, pemerintah mengeluarkan Staatsblad No. 131 tanggal 12 Maret 1901 yang pada prinsipnya mengatur bahwa pendirian pegadaian merupakan monopoli dan karena itu hanya bisa dijalankan oleh pemerintah.

Berdasarkan undang-undang ini maka didirikanlah Pegadaian Negara pertama di Kota Sukabumi (Jawa Barat) pada tanggal 1 April 1901. Selanjutnya setiap tanggal 1 April diperingati sebagai hari ulang tahun Pegadaian. Sejak awal kemerdekaan pegadaian dikelola oleh pemerintah dan sudah beberapa kali berubah status, yaitu sebagai Perusahaan Negara (PN) sejak 1 Januari 1961, kemudian berdasarkan PP. No.7/ 1969 menjadi Perusahaan Jawatan (PERJAN) dan berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 10/1990 (yang diperbarui dengan Peraturan Pemerintah No.10/103/2000) berubah lagi menjadi Perusahaan Umum (PERUM) hingga sekarang.²

² *Ibid*

Pegadaian yang terletak pada Jl. Jendral Sudirman No.455 Pekanbaru merupakan kantor cabang yang menyediakan tempat yang lebih nyaman dan mudah dikunjungi karena lokasinya yang strategis.

Kantor cabang Pekanbaru memiliki halaman parkir yang cukup luas, gudang barang jaminan mobil dengan kapasitas 40 unit mobil, gudang sepeda motor dengan kapasitas 400 sepeda motor dan kluis emas soligen dengan pengamanan yang berlapis.

Kantor Cabang Pegadaian pada jalan Sudirman telah tumbuh menjadi Cabang Pegadaian terbesar di propinsi Riau dengan pertumbuhan omset pertahunnya rata-rata 25%. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat pertumbuhan ekonomi Pekanbaru juga berdampak positif bagi kemajuan pegadaian, semakin dinamis masyarakat setempat dan adanya kebutuhan akan sumber pembiayaan yang cepat (*bridging loan*) dengan prosedur yang sederhana maka pegadaian akan menjadi pilihan bagi masyarakat.³

Struktur organisasi bagi suatu perusahaan sangat penting artinya, karena didalam struktur organisasi akan terlihat pembagian kerja dan tanggung jawab yang jelas dan dapat mempermudah dalam mengarahkan, mengawasi setiap karyawan. Oleh sebab itu, struktur organisasi merupakan pengaturan hubungan kerja antar individu-individu setiap karyawan dalam setiap perusahaan. Hubungan kerja ini diciptakan sedemikian rupa sehingga tidak terjadi kesimpang siuran, yaitu dapat memboroskan tenaga, dan materil dalam pelaksanaannya.

³ *Ibid*

Pembentukan struktur organisasi ini dimaksudkan agar wewenang dan tanggung jawab dapat dibagi sehingga suatu pekerjaan mulai dari awal sampai akhir tidak dikerjakan oleh satu orang, agar pembagian wewenang dan tanggung jawab ini dapat menciptakan suatu system pengawasan intern di perusahaan tersebut.

Pada Perum Pegadaian cab. Pekanbaru Kota pimpinan tertinggi dipegang oleh pimpinan cabang (*branch manager*) yang bertanggung jawab kepada dewan komisaris dan komisaris menerima laporan tentang operasi perusahaan selama proses usahanya.

B. Visi dan Misi Perum Pegadaian Pekanbaru Kota

Perum Pegadaian Pekanbaru Kota mempunyai visi dan misi untuk memajukan perkembangan Perum Pegadaian kedepannya.

1. Visi

Menjadi cabang utama pada tahun 2012

2. Misi

- a. Membantu pemerintah meningkatkan kesejahteraan masyarakat Riau, khususnya masyarakat kota pekanbaru dengan memberikan solusi keuangan melalui penyaluran pinjaman dengan system gadai dan fiducia serta melayani jasa keuangan lainnya.⁴
- b. Melaksanakan dan mengembangkan Kredit usaha Mikro yang dapat memberikan manfaat nyata, membantu perekonomian masyarakat terutama golongan kecil dan menengah.

⁴ *Ibid*

C. Fungsi dan Tugas Perum Pegadaian Pekanbaru Kota

1. Manajer Cabang

Berfungsi merencanakan, mengorganisasikan, dan menyelenggarakan serta mengawasi kegiatan operasional perusahaan yang langsung berhubungan dengan masyarakat (nasabah) sesuai dengan peraturan yang berlaku dengan kebijakan yang ditetapkan oleh direksi atau pimpinan wilayah.

2. Asisten Manajer Operasional

Berfungsi merencanakan, mengorganisasikan, melaksanakan pemberian uang pinjaman dan usaha lain.

1. Usaha Lain

Berfungsi merencanakan, penaksiran terhadap barang jaminan untuk menentukan mutu dan nilai barang dalam rangka menetapkan uang pinjaman yang wajar.

2. Penaksir

Berfungsi merencanakan penaksiran terhadap barang jaminan untuk menentukan mutu dan nilai barang guna menentukan dan menetapkan uang kredit gadai. Penaksiran terhadap barang yang akan di lelang dan menyiapkan barang jaminan yang akan disimpan di gudang.

3. Keamanan

Berfungsi menyelenggarakan, melaksanakan dan mengendalikan keterlibatan dan keamanan didalam lingkungan kantor cabang.⁵

⁵ *Ibid*

4. Kasir

Berfungsi menyelenggarakan, pelunasan uang pinjaman, menerima uang hasil penjualan barang jaminan yang akan dilelang, dan melaksanakan pembayaran terhadap segala pengeluaran yang terjadi di kantor cabang.

5. Penyimpanan

Berfungsi mengelola gudang barang jaminan emas dengan cara menerima, menyimpan, merawat, mengeluarkan dan mengadministrasikan barang jaminan, keamanan didalam lingkungan kantor cabang.

6. Pemegang Gudang

Berfungsi melakukan pemeriksaan, penyimpan dan pengeluaran barang jaminan dan merawat, memelihara, dan membersihkan barang jaminan dalam rangka ketertiban serta keutuhan barang jaminan.⁶

⁶ *Ibid*

BAB III

TINJAUAN TENTANG PEGADAIAN

A. **Pengertian**

Pegadaian konvensional adalah suatu lembaga yang dalam Prakteknya menekankan pada pemberian bunga dari barang yang digadaikan. Sedangkan pegadaian syariah suatu lembaga yang dalam prakteknya tidak menekankan pada pemberian bunga tetapi memberlakukan biaya pemeliharaan dari barang yang digadaikan.¹

Dalam perbedaan gadai syari'ah dengan pegadaian konvensional memiliki persamaan terutama dalam menerapkan hukum gadai atas pinjaman uang, syarat-syarat umum memperoleh pembiayaan seperti KTP, jaminan dan sebagainya namun terdapat beberapa perbedaan mendasar atas keduanya, perbedaan itu menyangkut aspek prinsip yang menjadi jaminan dan istilah bunga pada pegadaian konvensional.

Peminjaman uang ke rumah pegadaian sama halnya meminjam uang ke Bank sama-sama membayar uang jasa, dengan demikian hukumnya juga sama dengan meminjam uang ke Bank, dalam pegadaian syari'ah ada ulama yang mengatakan haram, dan ada yang berpendapat boleh dalam keadaan darurat.²

Ulama yang mengatakan haram sebagaimana diterangkan pada sabda rasullulah :

كُلُّ قَرْضٍ جَرَّ مَنْفَعَةً فَهُوَ وَجْهٌ مِنْ وَجُوهِ الرِّبَا

¹ Abdul Ghofur Anshori, *Gadai Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press 2006), Cet. 1 h. 119

² Ali Hasan, M, *Zakat, Pajak, Asuransi dan Lembaga Keuangan*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada 2000), Cet. 1 h.82

Artinya: “*Semua pinjaman yang menarik manfaat adalah riba*”. (HR.AL-HARIST)³

Dan ada pula ulama yang mengatakan boleh dalam keadaan darurat

Dalam kehidupan ini ada saja dari anggota masyarakat yang memerlukan dana mendesak, seperti untuk pengobatan, biaya hidup dan masih banyak lagi keperluan-keperluan yang tidak bisa dielakkan. Orang tersebut terpaksa meminjam uang dengan suatu jaminan barang, sebagai pegangan sekiranya uang pinjaman itu tidak dapat dikembalikan.⁴

Perjanjian gadai itu dibenarkan oleh islam, sebagaimana firman Allah :

❖ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَيْنْ مَقْبُوضَةً فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ عَنِ قَلْبِهِ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ



Artinya: “*kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaknya ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu bertakwa kepada Allah tuhan nya “...(QS.al-Baqarah: 283).*⁵

Dari ayat di atas dapat dipahami bahwa bermuamalah dibenarkan dengan muslim maupun non muslim dan harus ada jaminan sebagai pegangan, sehingga tidak ada kekhawatiran yang memberi piutang.

³ Abu Bakar Muhammad, *Terjemahan Subussalam*, (Surabaya : al-Ikhlash, 1995) h.184

⁴ Ali hasan, op cit.h.82

⁵ Mahmud Junus, *Terjemahan alQur'an al Karim*, (Bandung, PT. al Ma'arif 1990) h.45

Dalam pegadaian syari'ah ini juga tidak terlepas dari prinsip tolong menolong dan saling pengertian antara pemilik barang (peminjam) dengan pegadaian.

Sedangkan pada pegadaian konvensional operasional berdasarkan pada bunga dan keuntungan. Perbedaan lainnya antara pegadaian syari'ah dengan pegadaian konvensional dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel : 1

PERBEDAAN GADAI SYARIAH DENGAN GADAI KONVENSIONAL

NO	Persamaan	NO	Perbedaan
1.	Hak gadai atas pinjaman uang	1	Gadai syariah dalam hukum islam dilakukan secara sukarela atas dasar tolong menolong tanpa mencari keuntungan sedangkan gadai menurut hukum perdata disamping berprinsip tolong-menolong juga menarik keuntungan dengan cara menarik bunga atau sewa.
2	Adanya barang jaminan utang	2	Dalam hukum perdata hak gadai hanya berlaku pada benda yang bergerak sedangkan dalam hukum islam gadai syariah berlaku pada seluruh benda baik

			yang bergerak maupun tidak bergerak
3	Tidak boleh mengambil manfaat barang yang digadaikan	3	Dalam gadai syariah tidak ada istilah bunga
4	Biaya barang yang digadaikan ditanggung oleh para pemberi gadai	4	Gadai menurut hukum perdata dilaksanakan melalui suatu lembaga di Indonesia disebut perum pegadaian, gadai syariah menurut hukum islam dapat dilaksanakan melalui suatu lembaga. ⁶
5	Apabila batas waktu pinjaman uang habis, barang yang digadaikan boleh dilelang atau dijual.		

Pengertian kredit, tujuan dan fungsi kredit

1. Pengertian kredit

Kegiatan atau aktivitas usaha yang dilakukan oleh perum pegadaian sebagai satu-satunya lembaga pembiayaan berdasarkan hukum gadai adalah melakukan

⁶ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta : Ekonisia, 2003), Cet 1 h. 167

aktivitas pembiayaan dengan penyaluran pemberian kredit dan menawarkan produk berupa sejumlah jasa non gadai.

Dalam bahasa sehari-hari kata kredit sering diartikan memperoleh barang dengan membayar dengan cicilan atau angsuran dikemudian hari atau memperoleh pinjaman uang yang pembayarannya dilakukan dikemudian hari dengan cicilan atau angsuran sesuai dengan perjanjian. Istilah yang digunakan kepada para penerima kredit adalah dengan sebutan *debitur* dan pihak pemberi kredit (Bank) kita sebut *kreditur* atau dengan arti lain debitur adalah penerima dana sedangkan kreditur adalah penyedia dana.

Menurut asal mulanya kredit berasal dari kata *credere* yang artinya adalah kepercayaan, maksudnya adalah apabila seseorang memperoleh kredit maka berarti mereka memperoleh kepercayaan. Sedangkan bagi si pemberi kredit artinya memberikan kepercayaan kepada seseorang bahwa uang yang dipinjamkan pasti kembali.

Pengertian kredit menurut UU Perbankan No.10 tahun 1998 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.⁷

2. Tujuan dan fungsi kredit

Pemberian suatu fasilitas kredit mempunyai beberapa tujuan yang hendak dicapai. Adapun tujuan dalam pemberian suatu kredit sebagai berikut :

⁷ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001), Cet.2 h: 71 & 73

a. Mencari keuntungan

Yaitu bertujuan untuk memperoleh keuntungan. Hasil keuntungan ini diperoleh dalam bentuk bunga yang diterima oleh lembaga yang menyediakan fasilitas kredit sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan pada nasabah.

b. Membantu usaha nasabah

Tujuan selanjutnya adalah untuk membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana untuk investasi maupun dana untuk modal kerja. Dengan dana tersebut maka nasabah akan dapat mengembangkan dan memperluas usahanya.

c. Membantu pemerintah

Tujuan lainnya adalah membantu pemerintah dalam berbagai bidang. Bagi pemerintah semakin banyak kredit yang disalurkan oleh pihak perbankan, maka semakin baik mengingat semakin banyaknya kredit berarti adanya kucuran dana dalam rangka peningkatan pembangunan diberbagai sektor terutama sector riil.

Secara garis besar keuntungan bagi pemerintah dengan menyebarnya pemberian kredit adalah :

- a. Penerimaan pajak, dari keuntungan yang diperoleh
- b. Membuka kesempatan kerja
- c. Meningkatkan jumlah barang dan jasa
- d. Menghemat devisa negara
- e. Meningkatkan devisa negara

Disamping tujuan diatas suatu pasilitas pemberian kredit juga memiliki fungsi yang sangat luas. Fungsi kredit tersebut adalah sebagai berikut ;

1. Untuk meningkatkan daya guna uang

Dengan adanya kredit dapat meningkatkan daya guna uang maksudnya jika uang hanya disimpan saja tidak akan menghasilkan sesuatu yang berguna. Dengan diberikannya kredit uang tersebut menjadi berguna untuk menghasilkan barang dan jasa oleh sipenerima kredit.

2. Untuk meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang

Dalam hal ini uang yang diberikan atau disalurkan akan beredar dari satu wilayah ke wilayah lainnya sehingga suatu daerah yang kekurangan uang dengan memperoleh kredit maka daerah tersebut memperoleh tambahan uang dari daerah lainya.

3. Untuk meningkatkan daya guna barang

Kredit yang diberikan atau disalurkan akan dapat digunakan oleh sidebitur untuk mengolah barang yang tidak berguna menjadi berguna atau bermanfaat.

4. Meningkatkan peredaran barang

Kredit dapat pula menambah atau mempelancar arus barang dari satu wilayah ke wilayah lainya, sehingga jumlah barang yang beredar dari satu wilayah kewilayah lainya bertambah.

5. Sebagai alat stabilitas ekonomi

Dengan memberikan kredit dapat dikatakan sebagai alat stabilitas ekonomi, karena dengan adanya kredit yang diberikan akan menambah jumlah barang yang diperlukan oleh masyarakat.

6. Untuk meningkatkan kegairahan berusaha

Bagi sipenerima kredit tentu akan dapat meningkatkan kegairahan berusaha apalagi bagi si nasabah yang memang modalnya pas-pasan. Dengan memperoleh kredit nasabah bergairah untuk dapat memperbesar atau memperluas usahanya.

7. Untuk meningkatkan pemerataan pendapatan

Semakin banyak kredit yang disalurkan maka akan semakin baik terutama dalam hal meningkatkan pendapatan.

8. Untuk meningkatkan hubungan internasional⁸

Dalam hal pinjaman internasional akan dapat meningkatkan saling membutuhkan antara sipenerima kredit dengan si pemberi kredit.

Sasaran pasar kredit angsuran sistem fidusia (kreasi) adalah pengusaha yang beroperasi dengan skala mikro dan kecil perorangan, kelompok usaha, baik yang sudah berbadan hukum maupun tidak berbadan hukum seperti : usaha kaki lima, industri rumah tangga/perajin, kios-kios pasar, toko kelontong, pedagang, usaha jasa dan koperasi.⁹

⁸ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta PT Raja Grafindo Persada, 2002), Cet. 1 h. 105-108

⁹ Perum Pegadaian *Dokumentasi*, 2006

B. Jenis-Jenis Produk Pada Perum Pegadaian

Dalam rangka melayani masyarakat, Perum Pegadaian Pekanbaru Kota menyediakan berbagai macam produk. Produk-Produk yang ditawarkan sudah tentu menjadi penentu besar kecilnya omset yang akan dicapai termasuk dalam memberikan pelayanan kepada nasabahnya.

Berikut ini produk-produk Perum Pegadaian Pekanbaru Kota yang ditawarkan adalah :

1. Jasa Titipan

Jasa titipan ini merupakan suatu bentuk layanan penyimpanan barang sebagai titipan sementara pada perum pegadaian. Jasa titipan barang ditujukan kepada masyarakat yang merasa keamanan atas barang-barang bergerak miliknya tidak terjamin, terutama bila akan meninggalkan rumah, tinggalnya dalam jangka waktu yang cukup lama. Prum Pegadaian memiliki gudang penyimpanan barang dengan kapasitas yang besar dan aman sehingga mampu menjamin keamanan barang bergerak yang ditinggalkan oleh pemiliknya.

2. Jasa Taksiran

Jasa taksiran ini merupakan pengujian dan pembuatan sertifikat bagi perhiasaan emas dan permata, penaksiran nilai barang berharga pada sebagian masyarakat merasa ragu atas nilai barang-barang bergerak miliknya, terutama bila mereka akan menjualnya. Untuk Perum Pegadaian memberikan jasa penaksiran barang dengan tujuan memberikan informasi yang tepat atas nilai barang bergerak milik mereka. Perum Pegadaian dapat memberikan penilaian yang tepat karena memiliki petugas yang bersertifikat dalam jasa taksiran nilai

barang. Atas jasa ini Perum Pegadaian menerima sejumlah uang dari masyarakat sebagai biaya penaksiran nilai barang.¹⁰

3. Kredit Cepat Aman (KCA)

KCA ini merupakan singkatan Kredit Cepat Aman, yang merupakan produk inti dengan penyaluran kredit atas dasar sistem gadai dengan proses mudah dan cepat hanya dalam waktu 15 menit. Yang diberikan kepada semua lapisan masyarakat, baik untuk keperluan konsumtif maupun untuk keperluan produktif.

Kredit Cepat Aman adalah kredit atas dasar hukum gadai, dengan kredit ini nasabah diwajibkan untuk menyerahkan barang sebagai jaminan dan barang jaminan tersebut disimpan didalam gudang Pegadaian sampai saat dilunasi, dengan prosedur pegajuan yang sederhana mudah dan cepat Pegadaian menyediakan fasilitas Kredit Cepat Aman dengan pinjaman yang bervariasi mulai dari 20.000 jaminan kredit barang bergerak seperti :

- a. Barang perhiasan (logam emas, berlian, batu mulia)
- b. Kendaraan (mobil dan sepeda motor)
- c. Produk elektronik

Jangka waktu pinjaman KCA maximum 4 bulan dan dapat diperpanjang dengan cara diangsur atau diulang gadai, pelunasan dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan perhitungan bunga selama masa pinjaman dalam kelipatan per 15 hari.

¹⁰ Perum Pegadaian Cabang Pekanbaru Kota, *Dokumentasi*, 2006

4. Kredit Angsuran Fidusia (kredit kreasi)

Kredit Angsuran Fidusia ini merupakan pinjaman kepada pengusaha mikro dan kecil (dalam pengembangan usaha) dengan kontruksi penjaminan secara fidusia dan pengembalian pinjaman dilakukan melalui angsuran. Kredit Angsuran Fidusia ini disalurkan kepada pengusaha mikro dan kecil dengan sumber pembiayaan dari Surat Utang Pemerintah (SUP) yang diberikan kepada Perum Pegadaian sebagai penyalurannya. Penyaluran kredit ini sesuai dengan kebijakan pemerintah untuk menyediakan kredit kepada pengusaha mikro dan kecil dengan prosedur yang mudah dan biaya yang murah.

5. Kredit Usaha rumah Tangga (KRISTA)

Adalah Kredit yang diberikan khusus kepada wanita pengusaha mikroseperti pedagang kecil (Misalnya : tukang sayur, bakul jamu dll) untuk menegmbang usahanya.

6. Murabahah Logam Mulia untuk Investasi Abadi)

Adalah penjualan logam mulia oleh pegadaian kepada masyarakat secara tunai, proses cepat dan jangka waktu Rahn Murabahah Logam mulia untuk Investasi Abadi Fleksibel.

Akad Murabahah Logam mulia untuk Investasi Abadi adalah persetujuan atau kesepakatan yang dibuat bersama antara Pegadaian dan Nasabah atas sejumlah pembelian Logam mulia disertai Keuntungan dan biaya-biaya yang disepakati.¹¹

¹¹ Perum Pegadaian Cabang Pekanbaru Kota,*Dokumentasi*,2006

C. Prosedur Pemberian Kredit Kreasi

1. Hal pertama yang dilakukan oleh nasabah adalah datang pada perum pegadaian bagian kredit system gadai untuk analisa kredit
2. Nasabah mengisi formulir aplikasi kredit Krasida.
3. Nasabah menyerahkan dokumen-dokumen nasabah, agunan dan persyaratan lainnya.
4. Petugas pegadaian memeriksa dan menilai barang agunan
5. Petugas pegadaian memeriksa keabsahan dokumen yang diserahkan
6. Petugas melakukan survei ketempat usaha untuk menganalisis kelayakan usaha serta menaksir agunan
7. Nasabah bersama istri/suami menandatangani surat perjanjian kredit
8. Setelah surat perjanjian ditandatangani selanjutnya pencairan kredit oleh petugas pegadaian.¹²

Penilaian kelayakan usaha dimaksudkan untuk melihat seberapa jauh kemampuan baik calon nasabah dan seberapa besar kemampuannya membayar cicilan sampai dengan pelunasan Kredit Berikut sewa modalnya. Penilaian ini dilihat melalui analisa terhadap data pada formulir permohonan yang diajukan dan peninjauan langsung kelokasi usaha. Hal ini mutlak dilakukan untuk menggali informasi lebih lanjut tentang karakter calon nasabah.

¹² Perum Pegadaian Cabang Pekanbaru Kota, *Dokumentasi*, 2006

BAB IV

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH TERHADAP KREDIT KREASI

A. Pelaksanaan Kredit Kreasi Pada Perum Pegadaian Cabang Pekanbaru

Kota

Berbagai inovasi telah dilakukan oleh lembaga pegadaian tersebut dengan tujuan meningkatkan kinerja perusahaan. Saat ini hanya untuk kebutuhan dana yang mendesak namun juga telah dimanfaatkan untuk meningkatkan produktivitas usaha kecil dan menengah. Pembiayaan pada perum pegadaian adalah aktivitas penyaluran dana yang berasal dari modal perusahaan dan dari Lembaga Departemen Keuangan yang dihimpun oleh Perum Pegadaian. Pegadaian memiliki misi utama yang bersifat sosial, yaitu membantu masyarakat yang berpenghasilan menengah kebawah, merupakan bantuan keuangan dengan tujuan mendesak, pada saat ini perum pegadaian telah melayani berbagai golongan masyarakat dengan berbagai kebutuhan.¹.

Dalam Penyaluran Kredit, Perum pegadaian mempunyai prinsip kehati-hatian, analisa yang akurat, penyaluran yang tepat, pengawasan dan peninjauan terhadap kredit yang disalurkan serta perjanjian yang mengikat secara sah menurut hukum yang berlaku yaitu hukum gadai. Meningkatkan jaminan yang kuat dan mendokumentasikan kredit yang teratur dan lengkap semua itu bertujuan agar kredit yang disalurkan tersebut dapat kembali tepat pada waktunya sesuai dengan perjanjian yang disepakati.

¹Faried, M,MM, Pengkreditan, *Bank dan Lembaga Keuangan lainnya*, (Yogyakarta BPTF, 1991), edisi 1 h. 165

Dalam pelaksanaan dan penyaluran Kredit Kreasi haruslah dianalisa dengan sebaik-baiknya mulai dari perencanaan jumlah kredit yang disalurkan, suku bunga, prosedur pemberian Kredit, sampai dengan pengembalian kredit yang bermasalah.

1. Persyaratan untuk memperoleh Kredit Kreasi

Calon Debitur adalah pengusaha mikro kecil atau pengusaha, kecil yang memiliki usaha produktif yang mempunyai barang sebagai objek jaminan Kredit, jika calon debitur memiliki lebih dari satu usaha (Misalnya wartel dan bengkel) maka kedua usaha tersebut dapat diberikan kredit dengan barang jaminan yang berbeda :

Identitas calon Debitur yang jelas :

- a. Warga Negara Indonesia dibuktikan dengan Fotocopy KTP
- b. Memiliki tempat tinggal yang tetap, yang masih dalam radius jangkauan pelayanan cabang penyelenggaraan Kredit Kreasi
- c. Memiliki wirausaha serta motivasi yang kuat untuk menekuni usahanya dilihat dari wawancara, dan pengalaman menjalankan usahanya lebih dari 1 (satu) tahun.²

Status usaha calon Debitur adalah usaha perorangan atau badan hukum yang menjalankan usahanya secara sah menurut Undang-undang Negara Republik Indonesia.

Prosedur yang harus dilengkapi :

- a. Mengisi formulir permohonan kredit.

² Perum Pegadaian Cabang Pekanbaru Kota, *dokumentas, tahun 2006*

- b. Fotocopy KTP suami istri + surat Nikah + Kartu Keluarga
- c. Fotocopy SIUP (Surat Izin Usaha Perusahaan) / SITU (Surat Izin Tempat Usaha) izin usaha lainnya dengan menunjukan aslinya.
- d. Bukti PBB / Listrik / Air /TLP
- e. Fotocopy buku tabungan 3 bulan terakhir
- f. Pas foto suami istri + foto usaha dan jaminan
- g. Menyerahkan BPKB kendaraan

2. Objek Jaminan Kredit Kreasi

Objek Jaminan Kredit Kreasi ini meski berada dibawah kekuasaan debitur secara fisik tetapi hak kepemilikan sudah berada pada Perum Pegadaian selama menjadi jaminan kredit kreasi. Sebagai konsekuensinya nasabah wajib memelihara dan merawat dengan baik objek jaminan tersebut serta tanggung jawab terhadap resiko kehilangan atau kerusakan barang tersebut. Nasabah dilarang keras memindahkan hak kepemilikannya atau membebani hak tanggungan lain selama perjanjian berlangsung.

Apabila sampai melakukan hal tersebut maka dapat diajukan proses pidana. Apabila nasabah sampai cendera janji, maka perum pegadaian berhak untuk

menarik dan melakukan eksekusi barang jaminan sebagai upaya menutup seluruh kewajiban.³

Untuk sementara objek jaminan Kredit Kreasi dibatasi pada kendaraan bermotor roda empat dan kendaraan bermotor roda dua yang memenuhi Persyaratan sebagai berikut :

Tabel : 2

MOBIL	MOTOR
1. Usia maksimum 15 tahun 2. Mobil dalam kondisi baik 3. Memiliki BPKB / STNK 4. Milik sendiri 5. No. Pol Pekanbaru 6. Plat hitam/ Kuning	1. Usia maksimum 5 tahun 2. Memiliki BPKB / STNK 3. No Pol. Pekanbaru 4. Plat hitam 5. Milik sendiri, apabila belum balik nama dilengkapi kwitansi jual beli, membuat surat pernyataan kepemilikan atau surat kuasa. ⁴

LANGKAH-LANGKAH PELAKSANAAN KREDIT KREASI			
1	Calon Nasabah	1	Menyerahkan syarat-syarat yang ada pada halaman sebelumnya
		2	Bersama pegawai fungsional melakukan

³ Adi, 27 thn, (Bagian penagihan Kredit Kreasi), *wawancara*, Pekanbaru Kota, Tgl 14 Desember 2009

⁴ Brosur-brosur Produk Kreasi Tahun 2008

			peninjauan kelokasi usaha
2	Pegawai Fungsional Kredit	1	<p>Melakukan penelitian awal dengan menanyakan kepada calon nasabah hal sebagai berikut :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah calon nasabah adalah pengusaha mikro atau pengusaha kecil yang memiliki usaha produktif dan mempunyai barang yang memenuhi syarat sebagai objek jaminan Kredit Kreasi 2. Bila jawaban “ya” tanyakan apakah status usaha calon nasabah sah menurut Undang-undang Negara Republik Indonesia. 3. Bila Jawaban “ya” tanyakan sejak kapan usaha yang dikelola calon nasabah berdiri. 4. Apabila nasabah masih memenuhi syarat, maka tanyakan jenis usahanya. 5. Apabila sampai dengan pertanyaan selanjutnya nasabah masih memenuhi syarat, maka nasabah diminta untuk mengisi formulir permohonan Kredit. <p>Selanjutnya dilakukan pemeriksaan</p>

			anggunan untuk melihat apakah anggunan yang diajukan memenuhi syarat atau tidak.
3	Manajer	1	Memeriksa Dokumen Pengajuan Kredit. Lakukan audit calon nasabah kelapangan dengan cara melakukan <i>cross check</i> secara acak setidaknya sebanyak 40% dari jumlah nasabah yang mengajukan kredit.
		2	Atas dasar hasil analisis kelayakan kredit dan taksiran barang jaminan yang dilakukan pegawai kredit kreasi, manajer cabang membuat Nota persetujuan kredit dan menandatangani formulir. ⁵

3. Jangka Waktu Kredit dan Waktu Sewa

Jangka waktu Kredit ditetapkan minimal 12 bulan, 18 bulan dan maksimal 36 bulan dengan pengambilan Kredit dilakukan secara angsuran (cicilan) tiap bulan. Dasar utama pemberian Kredit harus dianalisis kelayakan usaha, artinya Kredit Kreasi hanya diberikan kepada para pengusaha mikro dan kecil yang lolos uji kelayakan usaha yaitu pengusaha yang karakternya memenuhi persyaratan yang didalam pemberian kredit kreasi perum pegadaian Pekanbaru Kota

⁵ Adi, 27 thn, (Bagian penagihan Kredit Kreasi), wawancara, Pekanbaru, Tgl 14 Desember 2009

memberikan tingkat suku bunga 0.9% artinya pembebanan suku bunga setiap bulan dari jumlah pinjaman, demikian pula pokok pinjaman setiap bulan juga dibayarkan sama. Sehingga angsurannya setiap bulan juga sama sampai kredit tersebut lunas. Pelunasan kredit dilakukan dengan cara angsuran bulanan yang jumlahnya sama setiap bulannya.

Kendala-kendala yang dihadapi oleh kredit kreasi

Macam Kredit macet yang dia alami Oleh Kredit Kreasi :

- a. Kredit macet pada saat jatuh tempo
- b. Kredit macet karena menunggak tiga kali angsuran berturut-turut
- c. Kredit macet akibat nasabah dinyatakan pailit (jatuh, bangkrut)
- d. Kredit macet akibat terjadinya kecelakaan yang mengakibatkan kendaraan yang dijaminkan mengalami kerusakan total minimal 75% dari nilai kendaraan dan tidak diberikan jaminan pengganti oleh nasabah.
- e. Kredit macet karena kendaraan yang dijaminkan hilang dan tidak diberikan jaminan pengganti oleh nasabah.
- f. Kredit macet karena nasabah meninggal dunia dan ahli waris tidak meneruskan angsuran kreditnya.⁶

⁶ Adi,27 thn, (Bagian penagihan Kredit Kreasi), *wawancara*, Pekanbaru, Tgl 14 Desember 2009

Kreditur dinyatakan cidera janji atau lalai yaitu apabila melakukan tindakan sebagai berikut :

- a. Tidak melaksanakan pembayaran angsuran (menunggak) selama 3(tuga) kali berturut-turut.
- b. Sampai dengan tanggal jatuh tempo tidak melaksanakan pembayaran.⁷
- c. Melakukan pelanggaran ketentuan-ketentuan pada perjanjian yang telah disepakati.

Apabila Kreditur melakukan cidera janji sebagaimana dimaksud, debitur mempunyai hak untuk mengambil alih barang jaminan yang berada dibawah kekuasaan nasabah dan nasabah wajib meyerahkan barang jaminan dalam keadaan terawat baik dengan tanpa syarat apapun kepada perum Pegadaian.

Jika terjadi bencana alam (banjir, gempa bumi) atau kebakaran, huru hara yang mengakibatkan barang jaminan menjadi musnah atau rusak berat, maka terjadi kewajiban nasabah untuk menyerahkan barang lain yang nilainya atau minimal sama dengan barang jaminan sebelumnya sebagai pengganti jaminan utang kepada Perum Pegadaian atau melakukan pelunasan sekaligus.

Perum pegadaian mempunyai hak untuk menyita atau menarik dibawah kekuasaannya dan nasabah berkewajiban menyerahkan secara sukarela tanpa syarat dan memberikan kekuasaan khusus kepada Perum Pegadaian untuk

⁷ Adi,27 thn, (Bagian penagihan Kredit Kreasi),*wawancara* Pekanbaru, Tgl 14 Desember 2009

menjual barang jaminan bilamana nasabah dinyatakan cidera janji dalam perjanjian ini, Karena terjadinya antara lain diperkirakan tidak akan mampu lagi memenuhi ketentuan atau kewajiban karena meninggal dunia, diberhentikan dari pekerjaan, dijatuhi hukuman pidana, dinyatakan pailit atau tidak mampu membayar.

Dalam eksekusi barang jaminan waktu melakukan penjualan barang jaminan didepan umum menurut tata cara dan harga yang dianggap baik, hasil penjualan jaminan digunakan untuk membayar seluruh sisa hutang sebagai kewajiban nasabah kepada perum pegadaian, termasuk biaya-biaya yang timbul karena penjualan dan apabila terdapat sisa uang kelebihan menjadi kewajiban perum pegadaian untuk menyerahkan kelebihan tersebut kepada nasabah.

Jika hasil penjualan barang jaminan tidak cukup untuk membayar seluruh utang nasabah maka perum pegadaian mempunyai hak untuk mengambil pelunasan atas sisa utang menjadi tanggung jawab nasabah yang harus dilunasi pada saat itu juga atau yang diperoleh dari hasil penjualan barang lain milik nasabah yang telah diserahkan kepada Perum Pegadaian.⁸

⁸ Adi, 27 thn, (bagian penagihan Kredit Kreasi), *wawancara* , Pekanbaru, Tgl 14 Desember 2009

Tabel : 3

PROSEDUR PENARIKAN /PENYITAAN /EKSEKUSI BARANG JAMINAN			
N O	Pelaksana	Langkah	Aktifitas
1	Pegawai Fungsional	1	Setelah 3 hari berturut-turut nasabah tidak mengansur atau melunasi angsuran terakhir, perum pegadaian mengirimkan surat peringatan kepada nasabah dan melaporkan hasil kepada manajer.
		2	Setelah surat peringatan tidak dipenuhi, siapkan formulir (berita pengambilan alih jaminan). Beserta berkas-berkas dokumen kredit nasabah.
		3	Menyerahkan formulir dan berkas-berkas dokumen kredit nasabah kepada manajer nasabah.
		4	Menerima kembali formulir yang telah ditandatangani berikut berkas-berkas dokumen Kredit nasabah.
		5	Berdasarkan formulir yang telah ditandatangani, catat dalam (register barang jaminan yang akan

			dilelang atau dijual).
2	Manajer Cabang	1	Menerima formulir berikut berkas-berkas Kredit Nasabah.
		2	Memiliki berkas dokumen Kredit nasabah, terakhirnya dibuat surat tugas penarikan barang jaminan
		3	Menugaskan dua orang pegawai untuk melaksanakan penarikan barang jaminan.
		4	Menerima barang jaminan dan formulir yang telah ditandatangani berikut berkas-berkas dokumen kredit nasabah dari petugas
		5	Menyerahkan formulir dan berkas dokumen kredit nasabah kebagian administrasi
		6	Menyerahkan barang jaminan kepada pemegang barang jaminan yang akan dilelang atau dijual
3	Pelaksanaan penarikan barang	1	Menerima surat tugas dan berkas dokumen kredit dari manajer cabang untuk melaksanakan penarikan barang jaminan.

	jaminan.	2	Mendatangi nasabah untuk melaksanakan penarikan barang jaminan
		3	Apabila nasabah tidak ditempat,atau nasabah tidak bersedia menyerahkan barang jaminan, petugas kembali ke kantor untuk melaporkan hasilnya dan mengupayakan penarikan pada hari lain.
		4	Apabila nasabah bersedia menyerahkan barang jaminan, maka : 1. Cocokan identitas barang jaminan dengan identitas yang ada pada berkas kredit nasabah 2. Isi formulir dan tandatangani oleh petugas, nasabah dan dua orang saksi.
		5	Membawa barang jaminan ke kantor cabang penyelenggara registrasi
		6	Melapor sambil menyerahkan barang jaminan kepada manajer cabang
4	Pemegang barang jaminan yang akan	1	Menerima barang Jaminan hasil eksekusi dari manajer cabang, dan menyimpannya digudang. ⁹

⁹ Adi,27 thn, (bagian penagihan Kredit Kreasi),wawancara Pekanbaru, Tgl 14 Desember 2009

	dilelang		
--	----------	--	--

B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah

Setelah membahas bagaimana pelaksanaan kredit Kreasi, sekarang kita melihat bagaimana faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam mengajukan kredit kreasi Di perum pegadaian Cabang Pekanbaru Kota diantaranya :

1. Dari Segi Jaminan

Dari survei yang penulis lakukan melalui angket kepada nasabah yang mengajukan kredit kreasi di perum pegadaian cabang Pekanbaru Kota, mereka mengatakan keberatan tentang penetapan jaminan kendaraan roda 4 dan kendaraan roda 2. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1 : Tanggapan Responden tentang Jaminan yang ditetapkan oleh Perum Pegadaian Cabang Pekanbaru Kota

Kategori Jwaban	Frekuensi	Persentase
Setuju	3	4.47%
Kurang setuju	57	85.07%
Tidak setuju	7	10.44%
Jumlah	67	100%

Sumber: Data Olahan

Tabel diatas menunjukan bahwa dari 3 Responden atau 4.47% menjawab setuju tentang penetapan jaminan pada kredit kreasi, 57 Responden atau 85.07 % menyatakan Kurang setuju dan selebihnya menyatakan tidak setuju.

Pada dasarnya dalam mengajukan Kredit di Perum pegadaian cabang Pekanbaru Kota sudah ditetapkan jens-jenis jaminan pada masing-masing produk oleh perum pegadaian pusat di Jakarta. Tak terkecuali pada kredit Kreasi yang menetapkan jaminan pada barang bergerak kendaraan roda 4 dan kendaraan roda 2. Sehingga masyarakat yang ingin mengajukan Kredit di Perum Pegadaian Cabang Pekanbaru Kota bisa memilih sesuai dengan kemampuannya.

Karena jaminan hanya dipatokan pada kendaraan roda 4 dan kendaraan roda 2 maka nasabah cenderung tidak terlalu berminat pada Kredit Kreasi.¹⁰

2. Dari segi Jenis Usaha

Pada tabel dibawah ini bisa dilihat tanggapan nasabah tetang penetapan jenis usaha pada perum pegadaian cabang Pekanbaru Kota.

Tabel 2 : Tanggapan Responden tentang Jenis usaha yang dibiayai oleh Kredit Kreasi di Perum Pegadaian Cabang Pekanbaru Kota

¹⁰ Wendra Yesova, 35 tahun, Pimpinan perum Pegadaian, wawancara, Pekanbaru, Tgl 15 Desember 2009

Kategori Jawaban	Frekuensi	Persentase
Setuju	6	9%
Kurang setuju	45	67.16%
Tidak setuju	16	23.88%
Jumlah	67	100%

Sumber: Data Olahan

Dari Tabel di atas menunjukkan bahwa dari 6 Responden atau 9% menjawab setuju dengan penetapan jenis usaha, 45 Responden atau 67.16% kurang setuju dan 16 Responden atau 23.88% menjawab tidak setuju dengan adanya penetapan jenis usaha tersebut.

Pada Perum Pegadaian ada beberapa jenis usaha yang dibiayai oleh Kredit Kreasi yaitu :

1. Usaha kaki lima
2. Industri rumah tangga/ pengerajin
3. Kios-kios pasar
4. Toko kelontong
5. Pedagang
6. Usaha jasa
7. Koperasi¹¹

Sedangkan jenis usaha yang dilarang untuk didanai dengan Kredit Kreasi yang secara garis besarnya sebagai berikut :

1. kegiatan usaha dibidang industri yang permintaan produknya fluktuatif

¹¹ Perum Pegadaian Cabang Pekanbaru Kota, *Dokumentasi*, 2006

2. Kegiatan usaha dibidang industri yang pertumbuhan sedang lesu atau menurun.
3. Kegiatan usaha dibidang industri yang tidak berjalan normal pergaulan social masyarakat Indonesia
4. Kegiatan usaha dibidang industri yang kegiatannya tidak umum atau tidak jelas
5. Kegiatan usaha dibidang industri yang memperoleh barang atau jasa ilegal
6. Usaha-usaha yang laku sesaat, investasi rendah dan mudah ditiru antara lain
7. Usaha setempat yang tingkat pesaingannya keras dan pasarnya mudah jenuh

Perusahaan dalam menyalurkan uang pinjaman atau Kredit kepada masyarakat didasarkan pada kelayakan usaha dan besarnya nilai taksiran barang bergerak sebagai agunan juga sudah memperhitungkan resiko fluktuasi harga dengan cara menetapkan patok taksiran, maka besarnya pinjaman maksimum yang dapat diberikan kepada nasabah adalah sebesar 95% dari nilai agunan dengan minimal pinjaman Rp 3 juta dan maksimum pinjaman 100 juta terhadap barang jaminan milik nasabah tersebut perusahaan berkewajiban untuk menyimpan dan memelihara barang tersebut sampai dengan dilakukan pelunasan oleh nasabah.

Penilaian kelayakan dimaksudkan adalah untuk melihat seberapa jauh kemauan dari calon nasabah dan seberapa besar kemampuannya untuk membayar cicilan sampai dengan pelunasan kredit berikut sewa modalnya. Penilaian ini

dilihat melalui analisa terhadap data pada formulir permohonan yang diajukan calon nasabah dan peninjauan langsung kelokasi usahanya. Hal ini mutlak dilakukan untuk menggali informasi lebih lanjut tentang karakter calon nasabah dianggap layak untuk diberikan kredit.¹²

Kredit Kreasi akan menjadi sarana yang efektif dan tepat sasaran apabila diberikan kepada orang yang tepat, dalam jumlah yang tepat dan pada saat yang tepat pula. Jika diberikan kepada usaha yang tidak layak, maka debitur tidak akan mampu menggunakan hutang tersebut dengan baik. Hal ini mungkin karena kemampuan yang belum memadai atau karena peluang untuk bertumbuh yang memang tidak ada, akibatnya kredit yang disalurkan akan menjadi macet karena usaha yang dijalankan tidak bisa berkembang. Oleh karena itu agar hutang dapat dikembalikan pada waktunya sehingga dananya dapat bergulir kembali, pemberian kreditnya tidak boleh dipaksakan sekedar memenuhi himbauan pihak tertentu atau tanpa analisa yang matang.

3. Segi Pemasaran

Berikut tanggapan masyarakat tentang keberadaan kredit kreasi di perum pegadaian dapat dilihat tabel berikut :

Tabel 3 : Tanggapan Responden tentang keberadaan kredit kreasi pada Perum Pegadaian cabang pekanbaru Kota

¹² Wendra Yesova, 35 thn, Pimpinan perum Pegadaian, wawancara, Pekanbaru, Tgl 26 Desember 2009

Kategori Jawaban	Frekuensi	Persentase
Mengetahui	12	18%
Kurang mengetahui	52	77,6%
Tidak mengetahui	3	4,47%
Jumlah	67	100%

Sumber: Data Olahan

Dari tabel diatas menunjukan bahwa dari 12 Responden atau 18% informasi didapat dari teman, 52 Responden atau 77.6% menjawab dari Iklan dan 3 Responden atau 4.47% dari Papan nama.

Pemasaran adalah Usaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan para nasabahnya terhadap produk dan jasa.¹³

Pemasaran produk Kreasi yang dilakukan oleh perum pegadaian cabang pekanbaru Kota belum Optimal. Pemasaran produk untuk penyaluran Kredit Kreasi yang dilakukan perum Pegadaian hanya melalui brosur dan penjualan pribadi (*Personal selling*) yaitu dilakukan melalui pribadi-pribadi karyawan perusahaan dalam melayani serta ikut mempengaruhi nasabah. Produk kreasi tersebut dianggap sejenis dengan produk KCA (kredit cepat aman) maksud sejenis disini dalam arti bahwa segmen pasar yang dituju relatif sama sehingga produk kreasi tidak terlalu dipasarkan, jika terlalu dipasarkan justru akan mengurangi market share (pasar yang dikuasai) KCA.¹⁴

Tabel : 4

¹³ Kasmir, *Pemasaran Bank* (Jakarta : Kencana 2005) h. 61

¹⁴ Wendra Yesova, 35 tahun, pimpinan perum Pegadaian, wawancara, Pekanbaru Tgl 26 Desember 2009

**JUMLAH NASABAH PADA KREDIT KREASI PADA JANUARI-
DESEMBER 2009**

NO	NAMA NASABAH	JENIS USAHA	JUMLAH PINJAMAN
1	Suharno	JASA	10,000,000
2	Zainal D	JASA	18,000,000
3	Irwan	DAGANG	5,000,000
4	Mailani	DAGANG	3,500,000
5	Surahman Sinulingga	DAGANG	4,500,000
6	Canny Nonank N	DAGANG	36,000,000
7	Oci Khairani	JASA	6,000,000
8	Vivi Miheriani,SE	DAGANG	100,000,000
9	Albert Sutan Bagindo	DAGANG	50,000,000
10	Risman Amin Chan	INDUSTRI	30,000,000
11	Irwan	JASA	25,000,000
12	Arkadia	DAGANG	4,500,000
13	Raja Rusdianto	JASA	100,000,000
14	Hasna Betty	JASA	8,000,000
15	Elvira	JASA	5,000,000
16	Adrianto	DAGANG	28,000,000
17	Rosnah	DAGANG	3,000,000
18	M.Suryono	JASA	9,000,000
19	Zulkifli	INDUSTRI	15,000,000
20	Ferry Satria	DAGANG	75,000,000
21	Hasnil Jonefri	DAGANG	100,000,000
22	Irianto,IR	DAGANG	5,000,000
23	Ramli Nazar	J ASA	8,000,000
24	Mashudi	D AGANG	70,000,000
25	Tamrin Utama	JASA	10,000,000
26	Andovendri,Drs	DAGANG	20,000,000
27	Elva Chandra Lyni	JASA	30,000,000
28	Drs.Zahari K	DAGANG	4,500,000
29	Yenny Elvira	D AGANG	70,000,000
30	Irinaldo Yoga Wijaya,SE	D AGANG	15,000,000
31	Buyung Manas	DAGANG	5,000,000
32	Suharno	JASA	20,000,000
33	Nasrun, SE.AK	JASA	60,000,000
34	H. Samsul Bahri	DAGANG	3,000,000
35	Rosyidi	DAGANG	5,000,000
36	Adrial	DAGANG	4,000,000
37	Dusri	DAGANG	5,000,000
38	Ruri Aprianti	DAGANG	4,500,000
39	Jauhariah Br. Ginting	JASA	35,000,000
40	Drs. Ali Nafis	DAGANG	9,000,000
41	Darwinal	DAGANG	4,500,000

42	Yusrizal	DAGANG	4,300,000
43	Drs. Sakdun Arif	JASA	40,000,000
44	Vivi Delfina	DAGANG	8,000,000
45	Zikra Atika Yenni MN	DAGANG	4,500,000
46	Anisah	DAGANG	25,000,000
47	Wirman	JASA	8,000,000
48	Hj. Neli Sepriyanti	DAGANG	5,000,000
49	Drs. T. Syafruddin	INDUSTRI	3,000,000
50	Ningsih	JASA	3,000,000
51	Hartinah	DAGANG	40,000,000
52	Hafni HS	DAGANG	50,000,000
53	Nurmalia Pulungan	DAGANG	65,000,000
54	Yuharmi	DAGANG	7,500,000
55	Mena panti Wahan	JASA	45,000,000
56	Nuraini	DAGANG	3000,000
57	Habuburahman S. Ag	DAGANG	5,000,000
58	Arneti	DAGANG	5,000,000
59	Fitra Masyuda	DAGANG	4,500,000
60	Nisfa Sunaini Ida	DAGANG	75,000,000
61	Darmawan	DAGANG	40,000,000
62	Channy Nonank Nucifera	DAGANG	35,000,000
63	Khusaiman	JASA	3,000,000
64	Selamat Pengabean	DAGANG	7,000,000
65	Rini Lestari	JASA	4,000,000
66	Sulaiman	DAGANG	7,000,000
67	Edi Yasman	DAGANG	40,000,000
68	Herman	JASA	17,500,000
69	Lena	INDUSTRI	10,000,000
70	Hj. Nurmanita	DAGANG	50,000,000
71	Dessi Nanda Bayu	DAGANG	8,000,000

NO	NAMA NASABAH	JENIS USAHA	JUMLAH PINJAMAN
72	Zuklis	DAGANG	8,000,000
73	Rikardo Oktavian	JASA	12,500,000
74	Mardiaty	JASA	5,000,000
75	Mariawati	JASA	44,000,000
76	Himawan Sutanto	DAGANG	5,000,000
77	Tugino	INDUSTRI	3,000,000
78	Rahmad Hidayat	DAGANG	5,000,000
79	Sutrisni	DAGANG	30,000,000
80	Ahmad Fadeli	JASA	3,000,000
81	Aswardi	JASA	12,000,000

82	Mailani	DAGANG	11,000,000
83	Kamaludin	JASA	5,000,000
84	Hariyanto	DAGANG	50,000,000
JUMLAH PINJAMAN KESELURUHAN			1,838,800,000

Jadi dapat dianalisa bahwa srategi yang sangat baik dilakukan Perum pegadaian adalah dengan cara mempromosikan kepada nasabah melalui Iklan-Iklan dimedia massa sehingga nasabah cepat mendapatkan informasi tentang Kredit Kreasi.

Dari uraian dan tanggapan dari para nasabah Kredit Kreasi pada perum Pegadaian Cabang Pekanbaru kota dapat disimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap kredit kreasi adalah :

1. Jaminan pada Kredit Kreasi hanya difokuskan pada kendaraan roda 4 dan roda 2 ,sehingga masyarakat sulit untuk mengajukan kredit Kreasi di Perum Pegadaian karena adanya penetapan jaminan tersebut.
2. Kurangnya tenaga khusus untuk memasarkan dan mempromosikan produk Kreasi, sehingga masyarakat kurang mengetahui kebradaan kredit kreasi diperum pegadaian cabang pekanbaru Kota.
3. Adanya penetapan jenis usaha yang dibiayai kredit kreasi sehingga masyarakat merasa keberatan dengan ketentuan tersebut sehingga masyarat lebih memilih pengajuan kredit lain yang ada diperum Pegadaian.

C. Perspektif Ekonomi Islam

Setelah kita membahas tentang Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap Kredit Kreasi sekarang kita melihat perspektif ekonomi Islam dari segi :

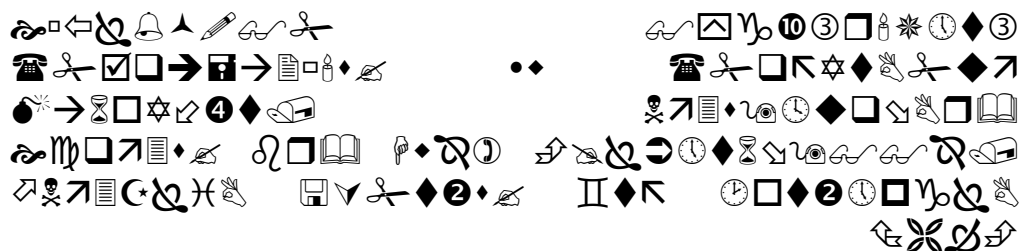
Penetapan jaminan

Dari segi jaminannya di atas sudah dijelaskan jaminan apa saja yang ditetapkan oleh Perum Pegadaian cabang Pekanbaru Kota. Sebelum melakukan kerjasama terlebih dahulu pihak perum pegadaian melaksanakan perjanjian dengan calon nasabah sehingga kedua belah pihak mencapai kesepakatan mengenai hal-hal yang harus dipenuhi dan dilaksanakan oleh perum pegadaian dengan calon nasabah. Sehingga tidak ada keterpaksaan dari pihak nasabah.

Hal tersebut sesuai dengan prinsip dasar yang harus terpenuhi dalam pembuatan akad yaitu :

1. Suka sama suka. Akad harus dibuat atas dasar ridha kedua belah pihak, oleh karena itu akad tidak diperbolehkan jika mengandung unsur paksaan dari salah satu pihak atau lebih.¹⁵ Hal ini ditegaskan oleh Allah SWT (Q.S. an-Nisa :29)

:



¹⁵ Abdul Ghofor Ansori, *Gadai Syariah di Indonesia* (yogyakarta:2006), Cet. 1 h..82

Artiya :*"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu"*.¹⁶

2. Tidak boleh menzalimi. Prinsip ini menegaskan adanya kesetaraan posisi sebelum terjadinya akad. Seseorang tidak boleh merasa dizalimi karena kedudukannya sehingga terpaksa melepaskan hak miliknya. Oleh karena itu kita dilarang melakukan akad dengan orang gila, anak-anak atau mereka yang tidak tahu terhadap apa yang akan diperjanjikan.
3. Penulisan. Prinsip ini menegaskan pentingnya dokumen yang ditandatangani dan disaksikan oleh para pihak yang melakukan perjanjian. Penulisan ini dimungkinkan terkait dengan variabel jangka waktu dalam suatu jenis transaksi. Hal ini ditegaskan oleh Allah SWT (Q.S Al-Baqarah : 282)



Artinya :*"Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar"*.¹⁷

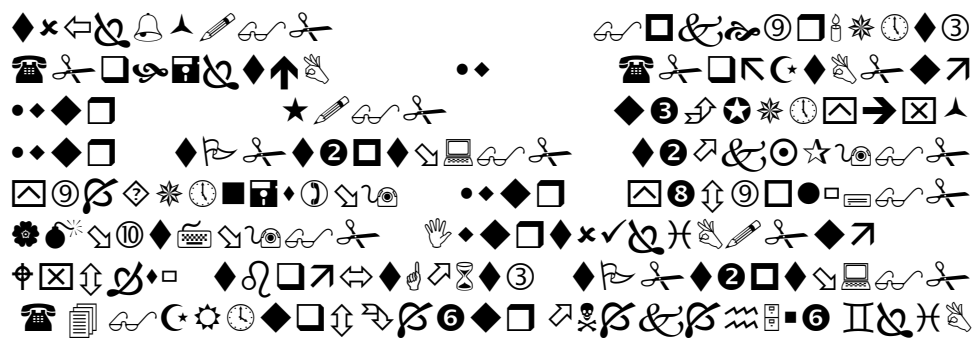
Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa pada perum pegadaian dalam penetapan jaminan tidak ada sifat Pemaksaan terhadap nasabah untuk

¹⁶ Ibid h. 83

¹⁷ Ibid h.83

mengajukan Kredit Kreasi sesuai dengan hadist yang diriwayatkan oleh Muslim:
“ Raulullah melarang jual beli dengan cara-cara paksaan dan mengandung penipuan”.

Dalam agama Islam membantu dan saling tolong menolong sangatlah dianjurkan dan bisa menjadi wajib apabila ada di sekitar kita ada yang sangat memerlukan bantuan dari kita dalam hal kebaikan. Demikian halnya dalam tolong menolong dalam memberikan pinjaman atau utang kepada orang yang sangat membutuhkannya, sebagaimana firman Allah SWT dalam surat Al-Maidah ayat 2 :



Artinya: “ *Dan tolong menolonglah kamu dalam(mengerjakan) kebaikan dan taqwa, janganlah tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran*”.¹⁸

Dilihat dari tujuan penyaluran Kredit untuk pengusaha mikro dan kecil ini dan berdasarkan ayat diatas maka sangatlah tepat dan searah dengan tujuan ekonomi Islam untuk membantu kesejahteraan masyarakat dalam bidang ekonomi, karena pada dasarnya kredit ini bertujuan untuk membantu pengusaha

¹⁸ Mahmud Yunus, *Terjemahan alQur'an al-Karim* (Bandung:PT. al-Ma'arif:1997), h.97

makro dan kecil, dan bukan hanya semata mencari keuntungan dalam berbisnis sebagai tujuan utamanya.

Dari segi penetapan jenis Usaha

Sebelum melaksanakan transaksinya perum pegadaian dalam memberikan pinjaman kepada nasabah terlebih dahulu melakukan penilaian kelayakan usaha calon nasabah dimaksudkan seberapa jauh kemauan nasabah dan seberapa besar kemampuannya untuk bisa membayar cicilan sampai dengan pelunasan kredit berikut sewa modalnya. Status usaha calon nasabah adalah usaha perorangan atau badan hukum yang menjalankan usahanya secara sah menurut Undang-undang Negara Republik Indonesia. Penilaian ini dilihat melalui analisa terhadap data pada formulir permohonan yang diajukan dan peninjauan langsung kelokasi. Pada perum pegadaian usaha yang dibiayai oleh kredit Kreasi usaha yang tidak mengandung unsur garar (tidak Jelas).

Pada dasarnya semua jenis usaha mikro dan kecil bisa didanai dengan paket kredit Kreasi, kecuali jenis usaha yang bergerak pada industri dengan kreteria dibawah ini, dilarang untuk didanai dengan kredit Kreasi:

1. Kegiatan usaha dibidang industri yang permintaannya produknya fluatatif :
 - a. Usaha jasa pialang saham
 - b. Usaha maya (bisnis melalui internet)
2. Kegiatan usaha dibidang industri yang pertumbuhan sedang lesu atau menurun:
 - a. Usaha perunggasan saat terjadi wabah flu burung.

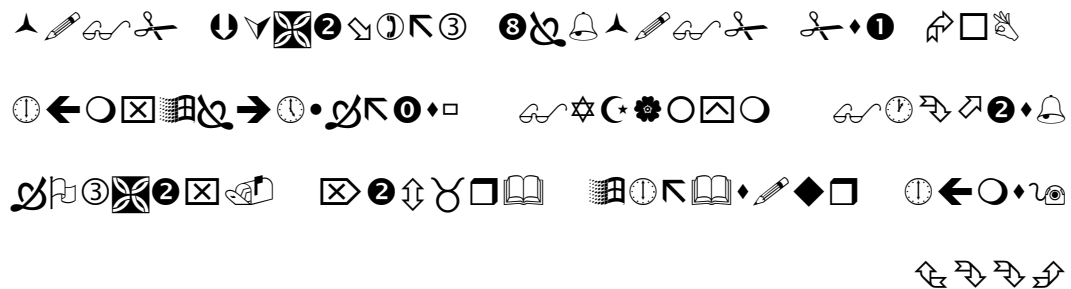
- b. Usaha ternak sapi, kerbau, kambing pada saat terjadinya wabah penyakit mulut, kuku atau sapi gila.¹⁹
- 3. Kegiatan usaha dibidang industri yang tidak berjalan normal pergaulan social masyarakat Indonesia :
 - a. Usaha perjudian atau Bandar togel
 - b. Usaha penyediaan jasa pornografi (situs, media cetak, media elektronik)
- 4. Kegiatan usaha dibidang industri yang kegiatannya tidak umum atau tidak jelas seperti :
 - a. Usaha perdagangan barang antik
 - b. Usaha perdagangan benda bertuah atau jimat
- 5. Kegiatan usaha dibidang industri yang memperoleh barang atau jasa ilegal seperti:
 - b. Usaha yang memproduksi minuman keras
 - c. Usaha perdagangan narkoba
- 6. Usaha-usaha yang laku sesaat, investasi rendah dan mudah ditiru antara lain :
budidaya jamur, budidaya ikan lohan.²⁰
- 7. Usaha setempat yang tingkat pesaingannya keras dan pasarnya mudah jenuh, seperti produk-produk pengrajin yang mudah ditiru dan pasarnya terbatas.

Dari uraian di atas maka dapat dianalisa bahwa perum pegadaian dalam memberikan kredit sangat hati-hati terhadap analisa kelayakan usahanya tidak semua jenis usaha yang dapat dibiayai oleh Kredit Kreasi termasuk usaha yang tidak jelas,hal ini dilakukan agar sasaran kredit yang diberikan mencapai tujuan

¹⁹ Perum Pegadaian *Dokumentasi*,2006

²⁰ Perum Pegadaian *Dokumentasi*,2006

yang semestinya disamping mencari keuntungan juga menolong pengusaha mikro dan kecil dalam membutuhkan dana.sesuai dengan firman Allah QS. al-Hadid ayat 11 :



Artinya : *“Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, Maka Allah akan melipat-gandakan (balasan) pinjaman itu untuknya, dan Dia akan memperoleh pahala yang banyak”.*²¹

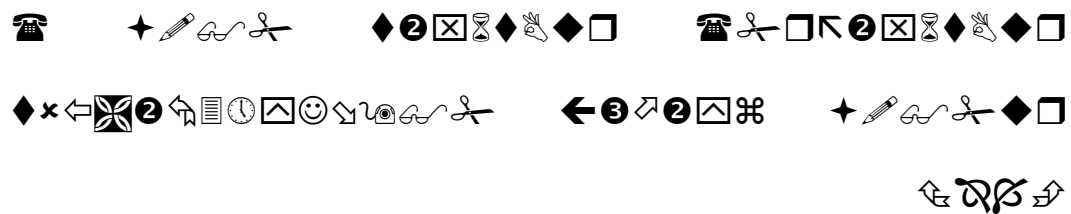
Ditinjau dari segi Strategi pemasaran Produk

Strategi adalah Tindakan yang bersifat meremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh pelanggan dimasa depan, dengan demikian strategi hampir selalu dimulai dari yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi.

Pemasaran sangat penting dan diperlukan oleh Perum Pegadaian dalam mengkrekrut nasabah, sepanjang strategi pemasaran tersebut tidak menghalalkan segala cara, tidak melakukan cara-cara yang bathil,tidak melakukan penipuan dan kebohongan, dan tidak menzalimi pihak lain sesuai sabda Rasulullah : *“Tidak Boleh Membahayakan Diri Sendiri Dan Tidak Boleh Pula Membahayakan Orang Lain”*(HR Ibnu Maajah, Ahmad dan Malik)

²¹ Mahmud Junus, *op cit*,h.486

Strategi dan taktik memang berbeda tipis dengan tipu daya dan tipu daya dilarang dalam Islam karena tipu daya mengandung penipuan, kecurangan dan kezaliman. Sementara ketiga hal tersebut dilarang oleh Allah. Karena itu, dalam Strategi maupun taktik pemasaran, haruslah senantiasa terbebas dari tipu daya. Allah berfirman dalam Surat Ali-Imran ayat 54 :



Artinya :”Orang kafir itu membuat tipu daya, dan Allah membalas tipu daya mereka itu. Allah sebaik-baiknya membalas tipu daya”.²²

Pada Perum Pegadaian Cabang Pekanbaru Kota Strategi pemasaran yang digunakan adalah melalui brosur dan penjualan pribadi (*Personal selling*) dimana pihak Perum Pegadaian terjun langsung kemsyarakat untuk memperkenalkan produknya secara transparan tanpa berlebih-lebihan, jujur dan menjelaskan apa adanya. Didalamnya tidak terdapat unsur-unsur kebohongan dan penipuan baik dari segi kuantitas maupun kualitasnya. Pada satu sisi harus menyampaikan apa adanya maupun tidak berdampak luar biasa bagi penjualan karena tidak dibesar-besarkan, namun berkah. Hal ini sesuai dengan Prinsip Ekonomi dalam sebelum melakukan akad yaitu Keterbukaan (Transparansi). Prinsip ini menegaskan pentingnya pengetahuan yang sama antar pihak yang bertransaksi terhadap objek kerjasama. Subjek perjanjian harus benar-benar terbebas dari adanya manipulasi (najsy) data atau kondisi. Seseorang dilarang menyembunyikan kekurangan

²² Ir.M.Syakir Sula, *Asuransi Syaiah*, (Jakarta : Gema Insani Press: 2004) Cet.1 h.440

barang dan melebihkan keunggulannya, sehingga seolah-olah barang itu tanpa cacat sedikitpun. Prinsip transparansi ini juga harus sampai pada persoalan resiko yang akan dihadapi kelak di kemudian hari.

Dalam segenap aspek kehidupan bisnis dan transaksi, Islam mempunyai sistem perekonomian yang berbasiskan nilai-nilai dan prinsip-prinsip syariah yang bersumber dari Alqur'an dan Hadist serta dilengkapi dengan Ijma dan Al-qiyas. Sistem ekonomi Islam saat ini lebih dikenal dengan istilah sistem ekonomi syariah.

Fasilitas Ekonomi Syariah ini mempunyai beberapa tujuan diantaranya :

1. Kesejahteraan ekonomi dalam kerangka norma moral Islam
2. Membentuk masyarakat dengan tatanan social yang solid, berdasarkan keadilan dan persaudaraan yang universal.
3. Mencapai distribusi pendapatan dan kekayaan yang adil dan merata
4. Menciptakan kebebasan individu dalam konteks kesejahteraan sosial
5. Ekonomi Syariah merupakan bagian dari sistem perekonomian Syariah, memiliki karakteristik dan nilai-nilai yang berkonsep pada “ *amar ma'ruf nahi munkar*” yang berarti mengerjakan yang benar meninggalkan yang dilarang.²³

Islam mengajarkan pada kita bahwasanya umat Islam itu sendiri harus kuat dalam perekonomiannya supaya mereka khusu' dalam menjalankan ibadahnya kepada Allah SWT. Karena Nabi kita sendiri pernah mengatakan bahwasanya kemiskinan akan membawa umatnya kepada kekufuran, dan juga Nabi

²³ Merza Gamal, *Aktifitas Ekonomi Syariah*, (Pekanbaru :Unri Press 2004), Cet. 1 h.3

Muhammad SAW menganjurkan umatnya untuk kuat dalam perekonomiannya, dengan maksud supaya lebih banyak membantu dan khusu' dalam beribadah kepada sang penciptanya yaitu Allah SWT.

Setelah penulis memaparkan dan menjelaskan bagaimana pelaksanaan kredit pengusaha mikro dan kecil, faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah pada Kredit Kreasi dan juga bagaimana tinjauan Islamnya berdasarkan Ulama berlandaskan Alqur'an dan Sunnah. Maka dapat diketahui bahwa Kredit Kreasi yang disalurkan oleh Perum Pegadaian Cabang Pekanbaru Kota terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi minat nasabah dari segi jaminan yang ditetapkan, jenis usaha dan pemasarannya yang belum optimal dilakukan oleh Perum Pegadaian Cabang Pekanbaru Kota, dilihat dari segi perspektif Ekonomi Islamnya faktor faktor tersebut tidak menyalahi aturan yang dilandaskan dalam ekonomi islam karena sebelum melakukan kerja sama pihak perum pegadaian melakukan Kesepakatan terlebih dahulu.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan analisa yang dilakukan dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Salah satu produk Pegadaian yang tidak terlepas dari sistem gadai, dalam penyaluran kredit untuk Salah satu produk pegadaian yang tidak terlepas dari sistem gadai adalah penyaluran kredit untuk usaha mikro dan kecil yang sudah berjalan baik, dalam jangka waktu minimal 1 tahun dengan jaminan berupa BPKB mobil/motor dalam jangka waktu pinjaman kredit 12-36 bulan dengan sistem angsuran, yaitu kredit Kreasi. Pelaksanaan Kredit Kreasi yang khusus Jangka waktu Kredit ditetapkan minimal 12 bulan, 18 bulan dan maksimal 36 bulan dengan pengembalian Kredit dilakukan secara angsuran (cicilan) tiap bulan.
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi : Jaminan pada Kredit Kreasi hanya difokuskan pada kendaraan roda 4 dan roda 2, sehingga masyarakat sulit untuk mengajukan kredit Kreasi di Perum Pegadaian karena adanya penetapan jaminan tersebut, kurangnya tenaga khusus untuk memasarkan dan mempromosikan produk Kreasi, sehingga masyarakat kurang mengetahui keberadaan kredit kreasi di perum pegadaian cabang pekanbaru Kota dan adanya penetapan jenis usaha yang dibiayai kredit kreasi sehingga masyarakat merasa keberatan dengan ketentuan tersebut

sehingga masyarakat lebih memilih pengajuan kredit lain yang ada di Perum Pegadaian.

3. Pada Perum Pegadaian dalam melakukan kegiatan operasionalnya pihak perum pegadaian menggunakan prinsip syariah dimana sebelum melakukan kerjasama dengan nasabah, pihak perum pegadaian melakukan kesepakatan/perjanjian terlebih dahulu sehingga sehingga tidak ada yang dirugikan dari pihak nasabah dan dalam pemasarannya perum pegadaian mengenalkan produknya dengan Transparan tanpa melebih-lebihkan baik segi kualitas dan kuantitasnya.

B. Saran-Saran

1. Perum Pegadaian dalam menjalankan kegiatan operasionalnya hendaknya bukan hanya menentukan keuntungan semata, tetapi lebih kepada tolong menolong dalam memenuhi kebutuhan nasabah.
2. Perum pegadaian lebih giat lagi untuk memasarkan kredit kreasi agar masyarakat lebih mengenal lebih jauh tentang kredit kreasi, karena dari penelitian penulis nasabah kreasi lebih sedikit dari nasabah pada produk-produk yang lain di Perum Pegadaian.
3. Sesuai dengan moto pegadaian “mengatasi masalah tanpa masalah” maka diharapkan juga pegadaian mampu melayani kebutuhan masyarakat dengan cepat dan dengan persyaratan yang mudah sehingga dapat menjadi andalan bagi masyarakat, disamping variabel biaya yang terjangkau bagi masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali Hasan, *Zakat, Pajak, Asuransi Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2004), Cet.1
- Abdul Ghofur Ansori, *Gadai Syariah di Indonesia*(Yogyakarta :Gaja mada University Press, 2006), Cet. 1
- Abu Bakar Muhammad, *Terjemahan Subussalam*, (Surabaya : Al-Ikhlas, 1995)
- Faried, M,MM, *Pengkreditan, Bank dan Lembaga Keuangan lainnya* (Yogyakarta : BPTF, 1991), Cet. 1
- Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta : Ekonisia, 2003), Cet.1
- Kasmir, SE., MM, *Pemasaran Bank*, (Jakarta : Kencana 2004), Cet. 2
- _____, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2002), Cet. 6
- _____, *Manajemen Perbankan*, Jakarta : (Raja Grafindo Persada, 2004), Cet. 2
- _____, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2002)Cet. 1
- Junus Mahmud , *Terjemahan alQur'an al karim*, (Bandung, : PT Al Ma'arif :1990)
- Mukti Sumarni, *Manajemen Pemasaran Bank*, (Yogyakarta : Uberty 2004), Cet. 2
- IR.M.Syakir Sula, *Asuransi Syariah* (Jakarta: Gema Insani, 2004), Cet. 1
- Merza Gamal, *Aktifitas Ekonomi Syariah* (Pekanbaru : Unri Press,2004), Cet. 1

R. Subekti, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, (Jakarta : PT Pradnya Paramitha, 2004), Cet. 1

Y. Sri susilo dan Sigit, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta : PT Salemba empat, 2000), Cet. 1

Dokumentasi, Perum Pegadaian Cabang Pekanbaru Kota, 2006